

GUIDE STRATÉGIQUE DE L'ENTREPRENEUR AFRICAIN

NÉGOCIER AVEC LES BANQUES EN AFRIQUE

Obtenir un crédit • Négocier les taux • Préparer son dossier
Comprendre les banquiers • Maximiser ses chances

Le guide que les banquiers ne veulent pas que tu lises.

ÉDITION 2025–2026 • Afrique Francophone & Subsaharienne

AVANT-PROPOS — Ce que personne ne t'a dit

En Afrique, le banquier n'est pas ton ennemi. Mais il n'est pas non plus ton ami.

C'est un professionnel dont le travail consiste à prêter de l'argent uniquement quand il est certain de le récupérer. Avec des intérêts. Dans les délais.

Le problème n'est pas que les banques africaines ne prêtent pas. Le problème, c'est que la plupart des entrepreneurs arrivent sans comprendre les règles du jeu.

Ils arrivent avec une bonne idée. Un enthousiasme sincère. Et un dossier incomplet.

Et ils repartent avec un refus. Ou pire : un taux d'intérêt qui va étouffer leur entreprise avant même qu'elle décolle.

□ La vérité sur le crédit bancaire en Afrique

Le banquier qui t'écoute a un quota à remplir et une commission à gagner. Mais il a aussi des supérieurs qui vérifient chaque dossier. Ton travail est de lui rendre la décision facile — pas de le convaincre émotionnellement.

Ce guide te donne les règles réelles. La psychologie du banquier africain. Les phrases qui ouvrent les portes. Les erreurs qui ferment les dossiers. Les stratégies de négociation que personne n'enseigne dans les écoles de commerce.

Lis ce guide comme un manuel de terrain, pas comme un cours théorique. Chaque chapitre peut te faire économiser des milliers de francs ou t'ouvrir un crédit qui changerait tout.

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos — Ce que personne ne t'a dit	02
CHAPITRE 1 — Comprendre le système bancaire africain	03
CHAPITRE 2 — La psychologie du banquier africain	05
CHAPITRE 3 — Construire un dossier béton	07
CHAPITRE 4 — Négocier le taux d'intérêt	10
CHAPITRE 5 — Négocier les garanties	13
CHAPITRE 6 — Négocier les délais et le remboursement	15
CHAPITRE 7 — Les erreurs fatales à éviter absolument	17
CHAPITRE 8 — Stratégies avancées de financement hybride	19
CHAPITRE 9 — Scripts et phrases de négociation	22
CHAPITRE 10 — Banques par pays — Ce qu'il faut savoir	25
ANNEXE A — Checklist dossier bancaire complet	28
ANNEXE B — Simulateur de capacité d'endettement	29
ANNEXE C — Modèle de lettre de demande de crédit	30

CHAPITRE 1

Comprendre le système bancaire africain

1.1 — Comment les banques africaines prennent leurs décisions

Contrairement à ce que beaucoup croient, la décision d'accorder un crédit ne se prend pas dans le bureau du directeur d'agence. Elle se prend en comité de crédit — un groupe de personnes que tu ne verras jamais.

Ton interlocuteur direct — le chargé de clientèle ou le directeur d'agence — est un messenger. Son rôle est de monter ton dossier et de le défendre devant ce comité.

□ Implication stratégique majeure

Tu ne négocies pas seulement avec la personne en face de toi. Tu prépares un argument que cette personne va défendre devant ses supérieurs. Plus tu lui facilites la tâche, plus il défendra ton dossier avec conviction.

1.2 — Les 5 critères universels d'analyse bancaire

Toutes les banques africaines, quelle que soit leur nationalité ou leur taille, analysent un dossier selon 5 critères fondamentaux. Connais-les par cœur.

#	Critère	Ce que la banque vérifie concrètement
01	Capacité de remboursement	Tes revenus actuels couvrent-ils les mensualités ? Ratio dettes/revenus < 40% généralement exigé.
02	Garanties (Collatéral)	Qu'est-ce que tu peux perdre si tu ne rembourses pas ? Immobilier, véhicule, matériel, caution.
03	Historique de crédit	As-tu déjà remboursé des crédits ? Ton comportement passé prédit ton comportement futur.
04	Qualité du projet	Le projet est-il viable ? Le marché existe-t-il ? Les projections sont-elles réalistes ?
05	Capital personnel investi	Combien as-tu mis toi-même ? La banque ne finance jamais 100% — elle veut voir ton engagement.

1.3 — Les types de crédits bancaires disponibles en Afrique

Crédit de trésorerie	Financement du cycle d'exploitation. Court terme (3 à 12 mois). Pour couvrir les décalages de trésorerie.
Crédit d'investissement	Financement d'équipements, locaux, véhicules. Moyen/long terme (2 à 7 ans).
Crédit documentaire	Financement import/export. Très utilisé pour les opérations commerciales internationales.
Découvert autorisé	Facilité de caisse accordée sur ton compte. Accès rapide mais taux élevés.
Leasing (crédit-bail)	Location avec option d'achat. Idéal pour équipements sans apport initial lourd.
Ligne de crédit renouvelable	Enveloppe disponible à utiliser selon tes besoins. Très flexible pour les PME.

CHAPITRE 2

La psychologie du banquier africain

2.1 — Ce que le banquier pense vraiment en t'écoutant

Quand tu parles, le banquier ne pense pas à ton rêve. Il pense à une seule question :

« Est-ce que je vais récupérer cet argent ? »

Tout ce que tu dis, tout ce que tu montres, tout ce que tu présentes doit répondre à cette unique question. Pas à ta passion. Pas à ton histoire personnelle. Pas à l'impact social de ton projet.

La réponse à « est-ce que je vais récupérer cet argent ? »

2.2 — Les 6 signaux qui rassurent un banquier africain

- Tu as déjà un compte actif dans cette banque depuis au moins 6 mois avec des mouvements réguliers.
- Tu présentes des relevés bancaires qui montrent des entrées régulières et prévisibles.
- Tu as déjà remboursé un crédit antérieur correctement — même petit.
- Tu as des garanties réelles et documentées (titre foncier, acte de propriété, caution solvable).
- Tu arrives avec un plan d'affaires structuré et des projections financières sur 24 à 36 mois.
- Tu investis toi-même au moins 20 à 30% du montant total du projet.

2.3 — Les 6 signaux qui font fuir un banquier africain

❑ Signaux négatifs à éviter absolument

Ces comportements déclenchent une méfiance immédiate et réduisent considérablement tes chances d'obtenir un financement.

- Tu arrives sans rendez-vous et tu exiges de voir le directeur immédiatement.
- Tu ne connais pas le montant exact dont tu as besoin — tu dis 'environ' ou 'à peu près'.
- Tu ne peux pas expliquer précisément à quoi servira chaque tranche du crédit.
- Tu parles de ton projet avec passion mais tu n'as aucun chiffre concret.
- Tu changes ta demande plusieurs fois lors du même entretien.

- Tu dénigres les autres banques qui t'ont refusé — cela confirme le refus aux yeux du banquier.

2.4 — La règle des 3 premières minutes

En Afrique comme partout, le banquier se forge une opinion dans les 3 premières minutes. Cette opinion influence inconsciemment tout ce qui suit.

Tenue vestimentaire	Professionnelle. Sobre. Propre. Pas de tenue décontractée. Tu dois inspirer sérieux et stabilité.
Ponctualité	Arrive 5 à 10 minutes en avance. Jamais en retard. Jamais en courant.
Matériel apporté	Classeur organisé. Documents rangés. Copies préparées à l'avance. Pas de fouille chaotique dans un sac.
Posture et ton	Calme, confiant, posé. Pas suppliant. Pas arrogant. Tu proposes une opportunité commerciale.
Phrase d'ouverture	Prépare une phrase d'accroche de 2 lignes max qui résume ton projet et ta demande.

☐ **Phrase d'ouverture recommandée**

« Bonjour, je gère [activité] depuis [durée] avec un chiffre d'affaires de [montant]. Je souhaite financer [investissement précis] pour [objectif concret]. J'ai préparé un dossier complet. »

CHAPITRE 3

Construire un dossier bancaire béton

3.1 — Les 3 niveaux de dossier

Il existe 3 niveaux de qualité de dossier bancaire. La plupart des entrepreneurs africains arrivent avec un dossier de niveau 1. Les banques financent les niveaux 2 et 3.

Niveau	Profil	Ce que le banquier se dit
Niveau 1	Dossier incomplet, verbal, peu chiffré	« Ce n'est pas sérieux. Je ne peux pas défendre ça en comité. »
Niveau 2	Documents complets, chiffres présents, plan basique	« C'est acceptable. Je peux le soumettre mais je ne me bats pas pour ça. »
Niveau 3	Dossier professionnel, projections précises, garanties solides	« Ce dossier est propre. Je le défends avec confiance. »

3.2 — Les documents obligatoires par type de demandeur

Pour un entrepreneur individuel / commerçant

- CNI ou passeport en cours de validité (copies certifiées)
- Registre de commerce ou patente à jour
- 3 derniers relevés bancaires du compte professionnel
- Justificatif de domicile de moins de 3 mois
- Déclaration fiscale de la dernière année si disponible
- Factures clients et fournisseurs des 6 derniers mois

Pour une entreprise formelle (SARL, SA, SAS)

- Statuts de la société certifiés conformes
- RCCM (Registre du Commerce) à jour
- Procès-verbal de la dernière assemblée générale
- Bilans et comptes de résultats des 2 à 3 derniers exercices
- Situation comptable récente (moins de 3 mois)
- Liste des actionnaires avec pourcentages
- CNI du dirigeant et des principaux associés
- Attestation fiscale de régularité (quitus fiscal)

3.3 — Le plan d'affaires qui convainc un banquier africain

Les banquiers africains n'ont pas le temps de lire 40 pages. Ton plan d'affaires doit être lisible en 10 minutes et convaincant en 3.

Page 1 — Résumé exécutif	1 page max. Qui tu es, ce que tu fais, combien tu demandes, comment tu rembourses. C'est la seule page que certains banquiers liront vraiment.
Page 2-3 — Le projet	Description claire. Marché existant. Clients identifiés. Pas d'idée abstraite — des clients réels ou des contrats déjà en main.
Page 4-5 — Les chiffres	CA actuel ou prévisionnel mois par mois. Charges fixes et variables. Marge brute. Cash flow mensuel sur 24 mois.
Page 6 — Le crédit	Montant exact demandé. Utilisation ligne par ligne. Remboursement mensuel envisagé. Durée souhaitée. Garanties proposées.
Page 7 — Les garanties	Liste précise avec estimations de valeur. Actes de propriété ou références disponibles. Cautions potentielles identifiées.

✓ La règle du tiers

Ne demande jamais 100% de ton besoin à la banque. Montre que tu en couvres au moins 20 à 30% toi-même. Cela démontre ton engagement et réduit le risque perçu par le banquier.

CHAPITRE 4

Négocier le taux d'intérêt

4.1 — La réalité des taux en Afrique

Les taux d'intérêt bancaires en Afrique francophone sont parmi les plus élevés au monde. Comprendre pourquoi te donne un avantage de négociation réel.

Zone UEMOA (Afrique de l'Ouest)	Taux directeur BCEAO : 3,5% (2025). Taux bancaires constatés : 8% à 18% selon profil et banque.
Zone CEMAC (Afrique Centrale)	Taux directeur BEAC : 5% (2025). Taux bancaires constatés : 9% à 20% selon profil et banque.
Afrique de l'Est (Kenya, Rwanda)	Taux variables. 12% à 24% selon institution et devise.
Afrique du Sud	Taux prime : 11,5% (2025). Crédits PME : 13% à 18%.

☐ Attention au TEG

Exige toujours le Taux Effectif Global (TEG) — pas seulement le taux nominal. Le TEG inclut les frais de dossier, les assurances obligatoires et les commissions. La différence peut atteindre 3 à 5 points.

4.2 — Les 7 leviers de négociation du taux

Levier 1 — L'ancienneté de la relation

Plus tu es client depuis longtemps avec un comportement irréprochable, plus tu peux exiger une décote. Cite explicitement ta durée de relation et ton historique de mouvements.

Levier 2 — La domiciliation de tes revenus

Proposer de domicilier tous tes revenus professionnels dans cette banque est une monnaie d'échange puissante. La banque gagne en liquidités. Toi tu gagnes en taux.

Levier 3 — La mise en concurrence

Avoir une offre d'une autre banque — même non signée — est le levier le plus puissant. « J'ai une offre à X% chez [Banque Y]. Je préfère rester ici. Que pouvez-vous faire ? »

Levier 4 — La qualité des garanties

Des garanties supérieures à la demande (ratio 150% ou plus) justifient une demande de réduction de taux. Le risque est moindre. Le taux doit l'être aussi.

Levier 5 — Le volume du crédit

Les gros crédits se négocient mieux que les petits. Si tu peux regrouper plusieurs besoins en une seule demande, tu as plus de poids.

Levier 6 — La durée raccourcie

Proposer de rembourser sur une durée plus courte que demandée réduit le risque banque. Cela peut débloquer une réduction de taux.

Levier 7 — L'apport personnel élevé

Si tu apportes 40% ou plus au lieu de 20%, tu changes de profil de risque. Négocie le taux en conséquence.

4.3 — Les phrases exactes pour négocier le taux

□ Phrase 1 — Mise en concurrence douce

« J'ai reçu une proposition à [X]% d'une autre banque. Je préfère travailler avec vous car nous avons une relation depuis [durée]. Pouvez-vous vous aligner sur ce taux ? »

□ Phrase 2 — Argumentation par les garanties

« Mes garanties représentent [X]% du montant demandé. Le risque que vous prenez est donc limité. Je pense qu'un taux de [X-2]% serait plus cohérent avec ce niveau de sécurité. »

□ Phrase 3 — Négociation par le volume

« Je vais avoir d'autres besoins de financement dans les 18 prochains mois pour [montant]. Si nous construisons une relation sur ce premier crédit, je souhaite que vous soyez ma banque principale. Quel taux préférentiel pouvez-vous m'offrir pour commencer ? »

CHAPITRE 5

Négocier les garanties

5.1 — Comprendre pourquoi les banques africaines exigent des garanties élevées

Les banques africaines exigent en moyenne des garanties représentant 150% à 200% du montant prêté. Cette exigence est souvent la principale barrière pour les entrepreneurs.

Comprendre pourquoi te permet de répondre intelligemment plutôt que d'accepter aveuglément.

Faiblesse des registres fonciers	Les titres de propriété sont souvent contestés ou peu fiables. La banque se protège en demandant plus.
Difficultés de recouvrement judiciaire	Les procédures de saisie prennent des années en Afrique. La sur-garantie compense ce délai.
Absence d'historique de crédit centralisé	Pas de credit scoring fiable dans la plupart des pays. La garantie physique remplace l'analyse comportementale.
Coût de refinancement élevé	Si la banque perd un crédit, elle emprunte cher pour compenser. La garantie réduit cette exposition.

5.2 — Les types de garanties acceptées et leur valeur réelle

Type de garantie	Valeur acceptée	Conseil stratégique
Titre foncier / Immeuble	60-80% valeur marché	La meilleure garantie. Toujours bien évaluée.
Véhicule professionnel	50-70% valeur marché	Doit être récent. Assurance tout risque obligatoire.
Équipements industriels	40-60% valeur neuve	Valeur décote vite. Utile en complément.
Stock de marchandises	30-50% valeur	Difficile à contrôler. Banques méfiantes.
Caution personnelle solvable	100% du montant cautionné	Très efficace si la personne est connue de la banque.
Nantissement de marché	80-90% du marché signé	Excellent si tu as un contrat gouvernemental ou corporate.
Dépôt de garantie (cash bloqué)	100%	Coûteux mais débloque tout crédit refusé.

5.3 — Stratégies pour réduire l'exigence de garanties

✔ **Stratégie 1 — Le dosage de garanties**

Présente d'abord des garanties légèrement inférieures à la demande. Garde une garantie en réserve. Si la banque bloque, tu 'trouves' cette garantie supplémentaire. Ne donne jamais tout d'un coup.

✔ **Stratégie 2 — Le fonds de garantie**

Dans la plupart des pays africains, il existe des fonds de garantie publics (FAGACE, FSA, AGF, garanties nationales) qui peuvent compléter tes garanties propres. Renseigne-toi auprès de la banque.

✔ **Stratégie 3 — Le cautionnement mutuel**

Trouve un autre entrepreneur solide qui cautionne ton crédit pendant que tu cautionnes le sien. Cela peut permettre à deux personnes sans garantie suffisante de financer leurs projets respectifs.

CHAPITRE 6

Négocier les délais et le remboursement

6.1 — Le différé de remboursement — ton outil le plus sous-estimé

Le différé de remboursement est une période pendant laquelle tu ne rembourses pas le capital — seulement les intérêts, ou rien du tout. C'est un levier de trésorerie extrêmement puissant et peu utilisé.

Différé partiel	Tu paies uniquement les intérêts pendant X mois. Le capital ne diminue pas encore. Utile pour financer un démarrage sans CA immédiat.
Différé total	Tu ne paies ni capital ni intérêts pendant X mois. Les intérêts s'accumulent et sont remboursés ensuite. Rare mais négociable pour des projets à longue mise en route.
Quand le demander	Toujours quand ton projet a un délai de mise en production (construction, équipement, recrutement) avant de générer du CA.
Durée typique négociable	3 à 12 mois selon le type de projet. Les projets agricoles obtiennent souvent 6 mois alignés sur les cycles de récolte.

□ Phrase pour demander le différé

« Mon projet démarrera sa génération de revenus dans [X] mois. Il serait prudent d'aligner le début du remboursement sur cette date pour éviter tout risque de défaut technique. Un différé de [X] mois me permettrait de sécuriser votre remboursement. »

6.2 — Négocier la durée de remboursement

La durée du crédit impacte directement ta mensualité. Voici comment utiliser la durée comme levier de négociation.

Montant	Durée 3 ans	Durée 5 ans	Durée 7 ans
10 000 000 FCFA	~345 000 FCFA/mois	~218 000 FCFA/mois	~167 000 FCFA/mois
25 000 000 FCFA	~862 000 FCFA/mois	~545 000 FCFA/mois	~418 000 FCFA/mois
50 000 000 FCFA	~1 723 000 FCFA/mois	~1 090 000 FCFA/mois	~836 000 FCFA/mois

□ Basé sur un taux illustratif de 12%. Adaptez selon le taux réel négocié.

6.3 — Négocier un remboursement flexible

Pour les activités saisonnières (commerce, agriculture, tourisme), tu peux négocier un remboursement modulable — mensualités faibles en basse saison, élevées en haute saison.

✓ **Argument à utiliser**

« Mon activité génère 70% de son CA sur [période de haute saison]. Je propose de rembourser [montant élevé] pendant ces mois et [montant faible] le reste de l'année. Cela réduit mon risque de défaut et donc votre risque de perte. »

CHAPITRE 7

Les erreurs fatales à éviter absolument

7.1 — Les 10 erreurs qui font refuser un dossier en Afrique

Erreur 1 — Demander un montant rond sans justification

Demander 10 millions exactement sans détailler l'usage signale que le chiffre est arbitraire. Détaille : 4,2M pour équipement + 3,5M pour fonds de roulement + 2,3M pour aménagement.

Erreur 2 — Présenter des projections trop optimistes

Si tu projettes 300% de croissance la première année, le banquier ne croit pas un mot. Sois conservateur. Un banquier préfère une projection réaliste à une projection enthousiasmante.

Erreur 3 — Mentir sur ses revenus actuels

Les banques ont accès à des informations croisées. Un mensonge découvert = dossier fermé à vie dans cette banque et parfois sur la place.

Erreur 4 — Négliger l'aspect fiscal

Un quitus fiscal manquant ou des impôts en retard bloquent automatiquement de nombreuses banques africaines. Régularise avant de déposer.

Erreur 5 — Contacter plusieurs banques en parallèle sans le dire

Les banques communiquent entre elles dans certains pays. Si elles découvrent que tu as des demandes simultanées non divulguées, c'est un signal de désespoir.

Erreur 6 — Ne pas relancer après le dépôt du dossier

Un dossier déposé et oublié reste au fond d'une pile. Relance poliment mais régulièrement — tous les 5 à 7 jours ouvrables.

Erreur 7 — Accepter le premier refus sans questionner

Un refus n'est pas toujours définitif. Demande toujours les motifs précis. Souvent le dossier peut être modifié et représenté.

Erreur 8 — Ignorer le chargé de clientèle junior

Le directeur décide, mais c'est souvent le chargé junior qui instruit le dossier. Traite-le avec respect — il peut faire avancer ou bloquer ton dossier.

Erreur 9 — Utiliser un intermédiaire non officiel

Les 'facilitateurs' qui promettent d'obtenir un crédit contre commission génèrent souvent des problèmes légaux et ternissent ton dossier.

Erreur 10 — Ne pas lire les conditions avant de signer

Beaucoup d'entrepreneurs signent sans lire. Exige toujours la convention de crédit complète et lis chaque clause — notamment les pénalités de remboursement anticipé.

CHAPITRE 8

Stratégies avancées de financement hybride

8.1 — Ne pas dépendre d'une seule banque

La dépendance à une seule banque est une vulnérabilité stratégique majeure pour un entrepreneur africain. Une banque peut fermer, changer de politique, ou avoir un nouveau directeur moins favorable.

✓ La règle des 3 banques

Maintiens des relations actives avec au moins 3 banques simultanément. Domicilie des flux différents dans chacune. Construis une histoire avec chacune. Quand tu as besoin d'un crédit, tu as 3 portes à frapper.

8.2 — Combiner banque + fonds de garantie

Dans presque tous les pays africains, des mécanismes de garantie publics permettent de compléter des garanties insuffisantes. Ces outils sont méconnus et sous-utilisés.

FAGACE (Zone UEMOA)	Fonds Africain de Garantie et de Coopération Économique. Garantit jusqu'à 75% du crédit pour les PME formelles.
ANPME/FONAGA (Côte d'Ivoire)	Fonds National de Garantie pour les PME ivoiriennes. Accessibles via banques partenaires.
BPI-type (Cameroun)	GICAM et structures nationales de garantie pour PME camerounaises.
AGF Africa	African Guarantee Fund. Disponible dans 40+ pays africains via banques partenaires. Garanties jusqu'à 2M\$.
Fonds nationaux agricoles	La plupart des pays ont des fonds dédiés à l'agri-business. Taux et garanties préférentiels.
BOAD (UEMOA)	Banque Ouest Africaine de Développement. Lignes de refinancement à taux bonifiés via banques locales partenaires.

8.3 — La stratégie de crédit progressif

Si tu n'obtiens pas le montant voulu, obtiens un petit crédit. Rembourse-le impeccablement. Reviens pour un plus grand. C'est la stratégie la plus fiable pour construire une capacité d'emprunt en Afrique.

Étape	Montant	Durée	Objectif
Crédit 1	500 000 à 1 000 000 FCFA	6 à 12 mois	Prouver la capacité de remboursement
Crédit 2	2 000 000 à 5 000 000 FCFA	12 à 24 mois	Construire l'historique positif
Crédit 3	10 000 000 à 25 000 000 FCFA	24 à 48 mois	Financement d'équipement ou fonds de roulement
Crédit 4	50 000 000 FCFA et plus	48 à 84 mois	Expansion, immobilier, investissement majeur

CHAPITRE 9

Scripts et phrases de négociation

9.1 — Le script complet du premier entretien bancaire

Voici le déroulé exact d'un premier entretien bancaire réussi. Chaque moment a une intention stratégique.

OUVERTURE (30 secondes)

« Bonjour [Prénom du banquier], je vous remercie de me recevoir. Je gère [activité] depuis [durée]. Nous réalisons un chiffre d'affaires de [montant] et je suis client de votre banque depuis [durée]. Je souhaite vous présenter un projet de financement de [montant précis]. J'ai préparé un dossier complet que je vous remettrai à la fin. »

PRÉSENTATION DU PROJET (2 minutes)

« Mon projet consiste à [description en 2 phrases]. Il me permettra de [bénéfice concret et chiffré]. Le marché est [preuve de marché : contrats, clients existants, tendance]. J'ai déjà [preuve de traction existante si disponible]. »

LA DEMANDE (30 secondes)

« Je sollicite un crédit de [montant exact] sur [durée souhaitée] pour financer [liste précise des utilisations]. J'apporte personnellement [montant ou pourcentage] de fonds propres. »

LES GARANTIES (1 minute)

« En termes de garanties, je propose [liste de garanties avec valeur estimée]. Cela représente [X]% du montant demandé. Je suis également ouvert à discuter d'autres formes de garanties complémentaires si nécessaire. »

ÉCOUTE ET RÉPONSE AUX QUESTIONS

Écoute attentivement. Ne coupe pas. Prends des notes. Réponds aux objections calmement avec des faits. Si tu ne sais pas, dis-le et promets une réponse dans 48 heures — et tiens-la.

CLÔTURE ET PROCHAINE ÉTAPE

« Quelles sont les prochaines étapes de votre côté ? Quand puis-je espérer avoir un retour ? Puis-je vous recontacter d'ici [date] si je n'ai pas de nouvelles ? »

9.2 — Réponses aux objections les plus courantes

Objection : « Vos garanties sont insuffisantes »

→ Réponse : « Je comprends votre préoccupation. Voici deux options que je peux explorer : [Option A — garantie supplémentaire]. [Option B — fonds de garantie public]. Laquelle vous semblerait la plus adaptée ? »

Objection : « Votre entreprise est trop jeune »

→ Réponse : « L'entreprise est jeune mais l'activité est déjà établie. Je vous présente [contrats signés / clients réguliers / historique de trésorerie] qui démontrent la viabilité indépendamment de la date de création juridique. »

Objection : « Le taux est fixé par notre politique interne »

→ Réponse : « Je comprends les contraintes de votre établissement. Y a-t-il des conditions que je pourrais remplir — domiciliation de mes revenus, durée raccourcie, garantie supplémentaire — qui permettraient une discussion sur les conditions ? »

Objection : « Nous ne finançons pas ce type de projet »

→ Réponse : « Merci pour cette précision. Seriez-vous en mesure de m'orienter vers un établissement ou un fonds spécialisé qui pourrait étudier ce type de dossier ? »

Objection : « Votre dossier est incomplet »

→ Réponse : « Quels documents spécifiques manquent-il ? Je peux vous les apporter d'ici [délai précis]. Pouvons-nous convenir d'un second rendez-vous maintenant pour ne pas perdre de temps ? »

CHAPITRE 10

Banques par pays — Ce qu'il faut savoir

Côte d'Ivoire

SGBCI / Société Générale	Forte pour les entreprises formelles. Exigeante sur les bilans. Bonne pour les PME établies.
BICICI / BNP Paribas	Très active sur le crédit PME. Standards internationaux. Processus plus long mais conditions négociables.
Ecobank CI	Banque africaine panafricaine. Ouverte aux startups. Produits dédiés PME innovantes.
BIAO-CI	Banque locale historique. Plus souple sur les garanties. Bonne pour les commerçants.
NSIA Banque	Active sur l'agri-business et les PME locales. Conditions accessibles.

Sénégal

CBAO / Attijariwafa	Leader PME au Sénégal. Produits variés. Bonne réputation sur la réactivité.
BHS (Habitat)	Spécialisée immobilier. Incontournable pour tout projet avec composante immobilière.
Ecobank Sénégal	Présence panafricaine. Ouverte à la diaspora. Produits digitaux innovants.
Banque Atlantique	Active sur les PME. Conditions compétitives sur le crédit d'investissement.

Cameroun

Afriland First Bank	Banque camerounaise de référence pour les PME locales. Connaissance du marché incomparable.
SCB Cameroun / Attijariwafa	Forte sur le commerce international et les entreprises de taille moyenne.
BGFI Bank	Groupe panafricain. Actif au Cameroun sur les PME et les projets structurés.
UBA Cameroun	Banque nigériane panafricaine. Ouverte aux nouvelles entreprises.

Mali & Burkina Faso

BDM-SA (Mali)	Banque de Développement du Mali. Très active sur l'agri-business et les PME rurales.
Coris Bank (Burkina)	Banque locale forte. Connaissance terrain excellente. Conditions accessibles.
Bank of Africa	Présente dans 18 pays africains. Produits standardisés mais négociables localement.

□ Conseil universel tous pays

Avant de choisir ta banque principale, compare les TEG réels (pas les taux affichés), les délais de traitement moyens, les conditions de domiciliation, et la réputation auprès d'autres entrepreneurs de ton secteur. Parle à d'autres entrepreneurs — leurs expériences terrain valent mieux que toute brochure commerciale.

ANNEXE A — CHECKLIST DOSSIER BANCAIRE COMPLET

Coche chaque élément avant de déposer ton dossier. Un dossier incomplet peut être refusé immédiatement.

<input type="checkbox"/>	Document	Statut
<input type="checkbox"/>	CNI / Passeport (original + 2 copies certifiées)	✓Obligatoire
<input type="checkbox"/>	Registre de commerce ou patente à jour	✓Obligatoire
<input type="checkbox"/>	3 derniers relevés bancaires	✓Obligatoire
<input type="checkbox"/>	Bilans des 2 à 3 derniers exercices	✓Obligatoire
<input type="checkbox"/>	Plan d'affaires complet (max 10 pages)	✓Obligatoire
<input type="checkbox"/>	Justificatif de domicile < 3 mois	✓Obligatoire
<input type="checkbox"/>	Attestation fiscale / quitus fiscal	✓Obligatoire
<input type="checkbox"/>	Titres de propriété des garanties proposées	Si disponible
<input type="checkbox"/>	Factures clients des 6 derniers mois	Fortement conseillé
<input type="checkbox"/>	Contrats clients en cours ou signés	Très valorisé
<input type="checkbox"/>	Devis des équipements à financer	Si investissement matériel
<input type="checkbox"/>	CV du dirigeant (1 page)	Conseillé
<input type="checkbox"/>	Statuts de société certifiés	Si société formelle
<input type="checkbox"/>	PV dernière assemblée générale	Si société formelle
<input type="checkbox"/>	Assurance professionnelle à jour	Selon banque

ANNEXE B — SIMULATEUR DE CAPACITÉ D'ENDETTEMENT

Utilise ce tableau pour calculer ta capacité maximale d'endettement avant de te présenter à la banque. Connaître ce chiffre t'évite de demander trop ou trop peu.

ÉTAPE DE CALCUL	TON CHIFFRE
1. Revenus nets mensuels moyens (CA - charges)	_____ FCFA
2. Crédits existants (mensualités actuelles)	_____ FCFA
3. Revenus disponibles = Ligne 1 - Ligne 2	_____ FCFA
4. Capacité max de remboursement = Ligne 3 × 40%	_____ FCFA
5. Taux mensuel du crédit envisagé (taux annuel ÷ 12)	_____ %
6. Durée souhaitée en mois	_____ mois
7. Montant maximum empruntable ≈ Ligne 4 ÷ Ligne 5 × (ajustement durée)	_____ FCFA

□ Règle des 40%

La grande majorité des banques africaines limitent le remboursement total de crédits à 40% maximum des revenus nets mensuels. Si ta mensualité dépasse ce seuil, ton dossier sera quasi systématiquement refusé.

ANNEXE C — MODÈLE DE LETTRE DE DEMANDE DE CRÉDIT

Personnalise ce modèle avant utilisation. Une lettre professionnelle et précise améliore significativement la première impression.

[Votre Ville], le [Date]

[Votre Nom Complet]

[Votre Entreprise / Activité]

[Adresse]

[Téléphone] — [Email]

À l'attention de :

Monsieur/Madame le Directeur de [Nom de l'Agence]

[Nom de la Banque]

Objet : Demande de crédit d'investissement / de trésorerie de [montant exact] FCFA

N° de compte : [Votre numéro de compte]

Monsieur/Madame le Directeur,

Client de votre établissement depuis [durée], je me permets de solliciter un financement destiné à soutenir le développement de mon activité.

PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

Je gère [description de l'activité] depuis [durée]. Mon chiffre d'affaires annuel est de [montant]. Mes principaux clients sont [catégorie de clients]. L'activité est [stable / en croissance de X%].

OBJET DE LA DEMANDE

Je sollicite un crédit de [montant exact] FCFA sur [durée] mois, destiné à financer :

- [Usage 1] : [montant]
- [Usage 2] : [montant]
- [Usage 3] : [montant]

J'apporte personnellement [montant ou %] de fonds propres dans ce projet.

GARANTIES PROPOSÉES

En garantie de ce financement, je propose : [liste des garanties avec valeur estimée]. Ces garanties représentent [X]% du montant sollicité.

Je tiens à votre disposition un dossier complet comprenant [liste des documents joints]. Je reste disponible pour tout entretien à votre convenance.

Dans l'attente d'une suite favorable, je vous prie d'agréer, Monsieur/Madame le Directeur,
l'expression de mes salutations distinguées.

[Signature]
[Votre Nom] — [Titre]

LA BANQUE N'EST PAS TON ENNEMIE.

C'est un partenaire qui a besoin d'être rassuré.
Tu as maintenant les outils pour le rassurer.

Prépare ton dossier. Entraîne-toi aux scripts.
Et va chercher ce financement.